

ÉXITO

SÉPTIMA
EDICIÓN

COMERCIAL

Prácticas administrativas
y contextos culturales

Michael Scott Doyle

University of North Carolina, Charlotte

T. Bruce Fryer

University of South Carolina, Columbia

University of South Carolina, Beaufort



Australia · Brazil · Mexico · Singapore · United Kingdom · United States

LA IMPORTACIÓN Y LA EXPORTACIÓN

CAPÍTULO 13



© M. S. Doyle

Un buque transportando mercancías en el Canal de Panamá. ¿Para qué tipo de mercaderías es preferible este medio de transporte?

The merchant has no country.

— THOMAS JEFFERSON

There exists limitless opportunity in every industry. Where there is an open mind, there will always be a frontier.

— CHARLES F. KETTERING

No serás amado si de ti solo tienes cuidado.

— PROVERBIO



Integridad y ética empresariales

Las normas de protección medioambiental suelen funcionar como barreras comerciales, sobre todo contra las exportaciones de los países menos adelantados.

— «EL COMERCIO SE PONE EN VERDE», FÓRUM DE COMERCIO INTERNACIONAL¹

Traduzca al inglés la cita de arriba. ¿Por qué y de qué maneras puede funcionar la protección medioambiental como una barrera al comercio internacional, especialmente para los países menos adelantados? ¿Es cierto esto? Explique con unos buenos ejemplos.



Liderazgo

Un sueño no se hace realidad a través de magia: conlleva sudor, determinación y trabajo duro.

— COLIN POWELL

Traduzca al inglés esta frase célebre de liderato y comente su validez para el mundo de los negocios u otras profesiones, con un buen ejemplo que usted conozca o uno que pueda imaginarse. ¿Tiene usted algún sueño de mejorar su propia vida? ¿De mejorar el mundo de alguna manera? Si así es, ¿cómo piensa realizar estos sueños?

13-1 PREGUNTAS DE ORIENTACIÓN

Cuando lea la sección «Lectura comercial», piense en las respuestas a las siguientes preguntas.

1. ¿Qué son la exportación y la importación? Dé ejemplos.
2. ¿En qué se diferencian la ventaja absoluta, la comparativa y la competitiva?
3. ¿Por qué se considera la exportación como una actividad económica positiva y la importación como algo negativo para el bienestar socioeconómico nacional?
4. ¿Qué es el proteccionismo y por qué existe? ¿Cuáles son las tres formas típicas del proteccionismo? Dé un buen ejemplo de cada forma. ¿Cuál es una de las grandes ironías del proteccionismo?
5. ¿Qué es la balanza comercial de un país? ¿Cómo se calcula? ¿Qué quieren decir saldo positivo y saldo negativo?
6. Sin referirse al gráfico del capítulo para hacerlo, ¿cómo representaría usted gráficamente los tres movimientos o trámites básicos de la importación y exportación?
7. ¿Qué documentos utilizan los individuos, las instituciones y los gobiernos en el comercio internacional?
8. ¿Cuáles son los medios de transporte que se usan típicamente en la logística?
9. ¿Qué es el flete y cómo intervienen el/la fletante y el/la fletador/a en el fletamento (contrato)? ¿Cuál de los dos es el/la propietario/a del medio transportista? Busque en Internet un ejemplo de contrato de fletamento para comentarlo en clase.
10. ¿Qué son los Incoterms y cuántos hay? ¿En qué dos grupos principales se clasifican y qué indican en cuanto al tipo de transporte? ¿A qué se refieren las letras E, F, C y D? ¿Qué quieren decir las siglas EXW, CFR, CIF, DDP, FAS y FOB? ¿Qué otros Incoterms se usan en el comercio internacional? ¿Qué es un giro bancario y cómo funciona? Busque en Internet un ejemplo de un giro bancario.
11. ¿Qué es una carta de crédito y cómo funciona? Busque en Internet un ejemplo de una carta de crédito.
12. ¿Por qué es preferible una carta de crédito irrevocable y confirmada?

LECTURA COMERCIAL

Prácticas e intermediarios del comercio internacional

El mundo actual es un gran mercado internacional en el que las distintas naciones son innegable y económicamente interdependientes en la formación de una red comercial «glocal», es decir, una combinación del comercio «global» y «local». La autosuficiencia económica de cualquier país es hoy en día una mera ilusión y el

¹ <http://www.forumdecomercio.org/El-comercio-se-pone-en-verde/>, consultado el 7 de mayo de 2017.

aislamiento comercial perjudicará gravemente las posibilidades de su desarrollo y bienestar socioeconómico. Los diferentes países se necesitan porque cada uno es deficiente o menos competitivo en ciertos recursos naturales o en alguna capacidad productora o de servicios. Esta desigualdad da por resultado el deseo y la necesidad de comerciar internacionalmente. Por ejemplo, los países que producen grandes cantidades de alimentos, minerales o petróleo exportan estos bienes a otros países. Muchas veces con la materia prima importada por un país se elaboran diversos productos (comidas enlatadas, componentes de acero industrial, maquinaria, gasolina) que, a su vez, se vuelven a exportar de nuevo al país de origen. De este modo se va estableciendo, modificando y confirmando la red de interdependencia económica que caracteriza al mundo actual. Aislarse del gran mercado mundial resulta en que una nación no pueda ofrecer a sus ciudadanos la variedad de productos y servicios que existen en otros países competidores que sí participan en la economía global. Hoy en día, por ejemplo, en los EUA el ciudadano típico no podría ver películas de HD (*high definition*, de alta definición) en su propia casa si no fuera por los televisores HD y los reproductores de DVD manufacturados en Japón, Corea del Sur y otros países en Asia.

El comercio internacional se caracteriza por el doble movimiento de la **importación** y la **exportación**. Bernard y Colli han definido la importación como la «compra de productos originarios del extranjero a agentes situados fuera del territorio nacional»². La exportación es el fenómeno inverso, la «venta de productos originarios del territorio nacional a agentes situados fuera de dicho territorio»³. Estas actividades comerciales internacionales no solo abarcan materias primas y productos agrícolas e industriales, sino que incluyen también servicios y mano de obra (legal e ilegal), como la que importa los EUA de México y de América Central anualmente, para ayudar en diversos sectores económicos como el agrícola, el electrónico, el textil o el de construcción. El fenómeno de la importación de mano de obra más barata también es un factor en el mundo hispano; por ejemplo, la mano de obra que importa España de Marruecos, la que importa la República Dominicana de Haití o Costa Rica de Nicaragua.

Tradicionalmente, las naciones han considerado la exportación como una actividad económica positiva. Exportar indica que sobran materias primas, productos y servicios, o que se han creado ciertos productos que se pueden vender fuera del territorio nacional con el fin de conseguir capital de nuevos mercados y mejorar la **balanza de comercio**. Por eso, muchos países han fomentado la exportación con incentivos especiales. En Hispanoamérica, por ejemplo, México, Argentina y Chile han ofrecido exenciones de ciertos impuestos a sus exportadores, mientras que en Uruguay el gobierno no ha cobrado impuestos por el valor añadido a los productos de exportación. Los diferentes países tienen también secretarías y ministerios que fomentan la exportación. Por ejemplo, el ICEX España Exportación e Inversiones del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad del gobierno de España, «es una entidad pública empresarial de ámbito nacional que tiene como misión promover la internacionalización de las empresas españolas»⁴. En su «Guía de servicios

² Y. Bernard y J. C. Colli, *Diccionario económico y financiero*, Madrid: Asociación Para el Progreso de la Dirección, 1981, pág. 650.

³ *Ibid.*, pág. 768.

⁴ <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/que-es-icex/index.html>, consultado el 22 de agosto de 2017.

BREVE VOCABULARIO ÚTIL

autosuficiencia
self-sufficiency

balanza comercial
balance of trade

banco
bank

avisador
advising or notifying bank

emisor
bank of issue, issuing bank

carta de crédito
letter of credit

CFR
cost and freight (costo y flete)

CIF
cost, insurance, and freight (costo, seguro y flete)

FAS
free alongside ship (franco o libre al costado del buque)

flete (m)
freight (costs, etc.)

fletador/a
charterer, sender

fletante (m/f)
charter company, carrier

FOB
free on board (franco o libre a bordo)

giro
bank draft

manejo
handling

valor añadido (m)
value added

para la internacionalización», por ejemplo, ICEX ofrece asesoramiento acerca de «Cómo empezar a exportar», que incluye «información sobre los apoyos de la Administración española a la internacionalización», la realización de simulaciones y cómo posicionar y promocionar su empresa para el comercio internacional⁵.

La Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (Promperú) ofrece, por su parte, en sus enlaces «Canal Exportador» y «Aprendiendo a exportar», una «Guía Interactiva» acerca de los temas Producto, Mercado y Empresa en el campo de la exportación⁶. También presenta un enlace titulado «Exporta fácil», que es «un mecanismo promotor de exportaciones de facilitación logística, diseñado principalmente para el micro, pequeño y mediano empresario, mediante el cual podrá acceder a mercados internacionales de una manera simple, económica y segura, desde la comodidad de su hogar, oficina o cabina de Internet»⁷. En fin, siempre es importante preparar un buen plan, tal como se describe en el video *Cómo elaborar un plan de negocios para exportar en Perú*⁸.

Hay dos principios importantes al considerar la exportación: la **ventaja absoluta** y la **ventaja comparativa**. La ventaja absoluta significa que un país posee ciertos recursos o capacidades productivas no disponibles en suficiente cantidad o calidad en otros lugares, es decir, que faltan competidores. Tal país está en una excelente posición para abastecer a otras naciones, como ocurre con los países que exportan petróleo (p. ej., México y Venezuela), esmeraldas (Colombia), cobre (Chile), gas natural (Bolivia) o alta tecnología (EUA, Francia o Brasil). La ventaja comparativa, en cambio, significa que varios países tienen la capacidad de producir los mismos géneros, lo cual da por resultado que cada nación intentará crear una ventaja competitiva para sí misma al concentrarse en la producción de aquellos artículos que se puedan producir a menor costo que el de los otros países y que aporten mayor rentabilidad. Por ejemplo, un país o una empresa capaz de producir artículos de piel, café, fruta y pescado enfocaría sus actividades en el producto más competitivo y rentable de los cuatro.

En contraste con la exportación, la importación se ha considerado tradicionalmente como una actividad económica negativa para una nación. Una de las explicaciones que han ofrecido Bernard y Colli es que la importación puede perjudicar la producción nacional y, por lo tanto, la inversión en el desarrollo de las industrias y empresas nacionales, especialmente en las que son nuevas o jóvenes. Para protegerse y fomentar la capacidad productora nacional, los diferentes países adoptan medidas proteccionistas contra la competencia extranjera. El **proteccionismo** suele darse en forma de 1) **aranceles aduaneros altos**, 2) **restricciones cuantitativas** sobre las importaciones, llamadas **cuotas** o **contingentes**, y 3) **otras restricciones gubernamentales como las leyes o las regulaciones ambientales**. La ironía es que el proteccionismo muchas veces

⁵ <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/que-es-icex/que-es-icex/guia-servicios-internacionalizacion/index.html>, consultado el 31 de mayo de 2017.

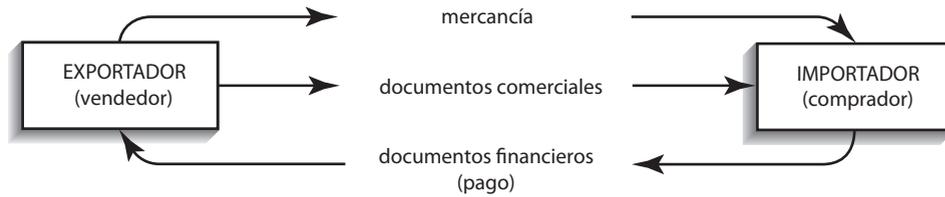
⁶ http://www.sicex.gob.pe/sicex/portal5ES.asp?_page_=292.26200, consultado el 31 de mayo de 2017.

⁷ http://www.sunat.gob.pe/exportaFacil/que_es.htm, consultado el 31 de mayo de 2017.

⁸ <http://www.youtube.com/watch?v=V67R6pgmqKA>, consultado el 7 de mayo de 2017.

Figura 13-1

El proceso de importación–exportación de mercancía



Cada nación tiene sus propias leyes y reglamentos de importación y exportación. Por lo tanto, se recomiendan los servicios de especialistas en el comercio internacional. Algunos de los documentos fundamentales que reflejan la participación de individuos, instituciones y gobiernos, desde el paso inicial hasta la conclusión de la transacción, son los siguientes:

1. **solicitud de cotización** de precios del comprador (importador) al vendedor (exportador);
2. **cotización de precios** (factura pro forma o simulada, o *pro forma invoice*) por el vendedor, documento que describe los artículos e indica los precios, la cantidad y otras características, como su peso o tamaño;
3. **carta de pedido o de orden** del comprador;
4. **factura comercial**, documento que les especifica al vendedor y al comprador la fecha y el modo de embarque e incluye una descripción de las mercancías, la cantidad y su valor unitario y total;
5. **licencia de importación**, un permiso requerido por el comprador en algunos países, y su aprobación o denegación por parte de su gobierno (algunos artículos, como armas, narcóticos, alcohol, animales, oro y diamantes, muchas veces requieren un permiso especial);
6. **licencia de exportación** para el vendedor (algunos artículos, como materiales nucleares, químicos o tóxicos, alta tecnología, sensores y láseres, y grandes cantidades de dinero, requieren una autorización especial);
7. **documentos comerciales, giros y cartas de crédito** efectuados por el comprador en forma de pago;
8. **seguros** para proteger el envío de la mercadería;
9. **documentos de embarque** para los medios de transporte:
 - **conocimiento de embarque**, el contrato para el transporte (generalmente marítimo) de la mercancía con los términos de entrega de la carga en su destino final,
 - a. Se usa la **carta de porte** para el transporte terrestre.
 - b. Se usa la **guía aérea** para el transporte por avión.
 - **certificado de origen**, el cual comprueba que el producto exportado ha sido producido en el país X,
 - **declaración de aduana**, documento que determina el arancel que se debe pagar por la mercancía importada,

- **factura consular**, documento que exige el consulado del país importador como prueba de que el vendedor ha presentado sus facturas comerciales; documento usado por la aduana del país importador para verificar el valor, la cantidad y el tipo de mercadería importada,
- **declaración de exportación**, documento usado especialmente en los EUA para controlar la exportación de ciertas mercancías, como las de alta tecnología,
- **certificado sanitario o fitosanitario** (para las plantas), documento que da fe de la buena salud y la procedencia de animales vivos, plantas y comestibles.

Se recomienda guardar siempre copias de todos los documentos, en caso de que se necesite aclarar o comprobar algún detalle de la transacción.

Respecto a la logística, los medios transportistas pueden ser **terrestres, marítimos, fluviales, aéreos** o por **tubería, gasoducto u oleoducto**. El transporte internacional se caracteriza por tener distancias más grandes y un mayor número de estaciones o puertos y transbordos de la mercancía. Con todo esto crece el número de controles, intermediarios y documentos. También hay mayor riesgo de **daños, pérdidas o hurtos**, por lo cual es sumamente importante proteger el envío con pólizas de seguro. Es común que el exportador se encargue del transporte de la mercancía hasta las aduanas extranjeras y que desde ese punto el importador se haga responsable del transporte de los artículos dentro de su propio país, pues el lugareño conoce mucho mejor los requisitos, opciones y normas del transporte nacional.

Algunos términos importantes en el transporte internacional, un tema jurídico bastante complejo, son los que se relacionan con el flete. El término **flete** se refiere tanto al 1) precio de alquiler de una nave u otro medio de transporte como a la 2) carga que se transporta, y en Argentina, Chile y Uruguay se puede referir al 3) vehículo de transporte o al 4) acto de transportar algo. **Fletar** es dar o tomar a flete (arrendar o contratar) un buque u otro medio de transporte. En el contrato de **fletamento** (también **fletamiento**), el/la **fletante** es el/la **naviero/a** o **armador/a** (el/la dueño/a de algún buque o medio transportista o quien lo/la represente, p. ej., «Transportistas, S.A.») que realiza el transporte. El/La **fletador/a** es quien entrega la carga que ha de transportarse, es decir, la persona física o jurídica que contrata un medio transportista para transportar mercancías (p. ej., la empresa Hnos. Sánchez, S.A. [fletador] que contrata a «Transportistas, S.A.» [fletante] para transportar la mercancía).

De gran importancia para el comercio y el transporte internacional de mercaderías son los **Incoterms** (de *International Commercial Terms*), un reglamento de conceptos y siglas, creado por la Cámara de Comercio Internacional, globalmente aceptados para los contratos de compraventa. Los Incoterms son reconocidos como estándares internacionales por las cortes y las autoridades aduaneras en todos los países del mundo. Indican los siguientes elementos: 1) el precio; 2) el momento y el lugar en que las obligaciones y los riesgos relacionados con la mercancía se transfieren del vendedor (exportador) al comprador (importador); 3) el lugar (p. ej., puerto, ciudad, fábrica, almacén) donde se entrega la mercancía; 4) quién contrata y paga el transporte (¿el comprador o el vendedor?); 5) quién contrata y paga el seguro; y 6) cuáles documentos tramita cada parte (el comprador o el vendedor)⁹.

⁹ «Incoterms 2010: Grupos y Categorías», <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterms2010/206-grupos-incoterms-2010-categorias>, consultado el 20 de junio de 2017.

Los INCOTERMS 2010 son once términos de comercio internacional que sirven para facilitar la negociación entre los exportadores e importadores. Estos once términos se clasifican en dos grupos principales, los polivalentes y los marítimos. Los marítimos indican que el transporte principal es por mar o por vía fluvial, mientras que los polivalentes señalan que no se limita al medio marítimo¹⁰.

Incoterms 2010 marítimos		Incoterms 2010 polivalentes	
En castellano	En inglés	En castellano	En inglés
Franco al costado del buque en puerto de carga convenido	FAS (<i>Free Alongside Ship</i>)	Fábrica en lugar convenido	EXW (<i>Ex Works</i>)
Franco a bordo en puerto de carga convenido	FOB (<i>Free On Board</i>)	Franco transportista en lugar convenido	FCA (<i>Free Carrier</i>)
Coste y flete hasta puerto de destino convenido	CFR (<i>Cost and Freight</i>)	Transporte pagado hasta puerto de destino convenido	CPT(<i>Carriage Paid To</i>)
Coste, seguro y flete hasta puerto de destino convenido	CIF (<i>Cost Insurance Freight</i>)	Transporte y seguro pagados hasta puerto de destino convenido	CIP (<i>Carriage Insurance Paid To</i>)
		Entregado en terminal en puerto de destino convenido	DAT (<i>Delivered At Terminal</i>)
		Entregado en un punto en lugar de destino convenido	DAP (<i>Delivered At Place</i>)
		Entregado derechos pagados en lugar de destino convenido	DDP (<i>Delivered Duty Paid</i>)

Los Incoterms 2010 también se agrupan en cuatro categorías diferenciadas por las primera letra de la abreviación. Los que comienzan con las letras E y F indican que la mercancía se entrega en el país de origen mientras que los que comienzan con C y D indican que es entregada en el país de destino.

1. **E** = el vendedor cumple con la entrega de la mercancía al ponerla a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido
2. **F** = el vendedor entrega la mercancía a un transportista nombrado por el comprador
3. **C** = el vendedor no asume el riesgo de pérdida o daños de los bienes o costos adicionales después del embarque
4. **D** = el vendedor asume todos los costos y riesgos necesarios para entregar la mercancía en el lugar de destino

Algunos de los Incoterms más usados son EXW, CFR, CIF, DDP, FAS y FOB, resumidos en la Tabla 13-1 a continuación.

¹⁰ «¿Qué son los incoterms 2010?» <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/473-ique-son-los-incoterms-2010>, consultado el 20 de junio de 2017.

«Incoterms 2010: Grupos y Categorías», <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterms2010/206-grupos-incoterms-2010-categorias>, consultado el 20 de junio de 2017.

TABLA 13-1 LOS INCOTERMS MÁS USADOS

Incoterm (sigla)	Explicación
EXW <i>Ex Works</i> (en fábrica)	El vendedor cumple con su obligación de transporte y entrega al hacer disponible la mercancía en su propia fábrica, almacén u otro lugar convenido. A partir de ese momento, el comprador se encarga de los riesgos (los seguros) y costos de entrega. Representa la menor obligación para el vendedor.
CFR <i>Cost and Freight</i> (costo y flete)	El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Indica que en la cotización de precios del vendedor se incluye el transporte de la mercancía hasta cualquier puerto nombrado por el comprador para su descarga. El vendedor consigue la autorización aduanera para la exportación de los bienes y el comprador asume los riesgos (el pago de los seguros) y los costos cuando la mercadería se descarga en el puerto de destino. La sigla se usa para el transporte marítimo y las vías navegables interiores. La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino convenido, p. ej., «CFR Santiago».
CIF <i>Cost, Insurance, and Freight</i> (costo, seguro y flete)	El vendedor tiene las mismas obligaciones que para CFR, más la obligación de conseguir los seguros marítimos mínimos para proteger las mercancías contra pérdidas y daños durante el transporte. La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino convenido, p. ej., «CIF Buenos Aires».
DDP <i>Delivered Duty Paid</i> (entregadas [mercancías], derechos pagados, lugar de destino convenido)	El vendedor asume todos los costos y riesgos ocasionados al transportar las mercancías hasta el lugar de destino acordado, incluso los trámites aduaneros y el pago de los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas para la importación al país de destino.
FAS <i>Free Alongside Ship</i> (franco/libre al costado del buque)	El vendedor cumple con su obligación de entrega al colocar la mercancía al costado/lado de un buque o vapor en el muelle de un puerto estipulado. A partir de ese momento, el comprador asume todos los costos y riesgos de transporte. El vendedor se hace responsable de conseguir la autorización aduanera para la exportación de los bienes. La abreviatura va seguida del nombre del puerto de carga/embarque convenido, p. ej., «FAS Barcelona».
FOB <i>Free on Board</i> (F.A.B., franco/libre a bordo)	El vendedor cumple con la obligación de transporte cuando la mercancía sobrepasa la borda de un buque o vapor en el puerto de embarque estipulado. A partir de ese momento y lugar, el comprador asume los riesgos y costos del transporte. El vendedor se encarga de conseguir la autorización aduanera para la exportación de bienes. La abreviatura va seguida del nombre del puerto de carga/embarque convenido, p. ej., «FOB Caracas».

Una de las principales preocupaciones del exportador es cómo asegurarse de que el importador pague el importe convenido en la transacción. A causa de este riesgo, puede haber cierta desconfianza hasta que se hagan numerosas transacciones a lo largo del tiempo. Para el vendedor siempre es preferible recibir el pago en efectivo y por adelantado, mientras que para el comprador es preferible demorar el pago lo más posible. La forma más común de resolver la cuestión de pago es acudir a intermediarios peritos o instituciones financieras.

Las formas de pago más utilizadas son el cheque o **giro bancario** y la **carta de crédito**. El giro, un tipo especial de **libranza** o cheque nominativo que no puede ser

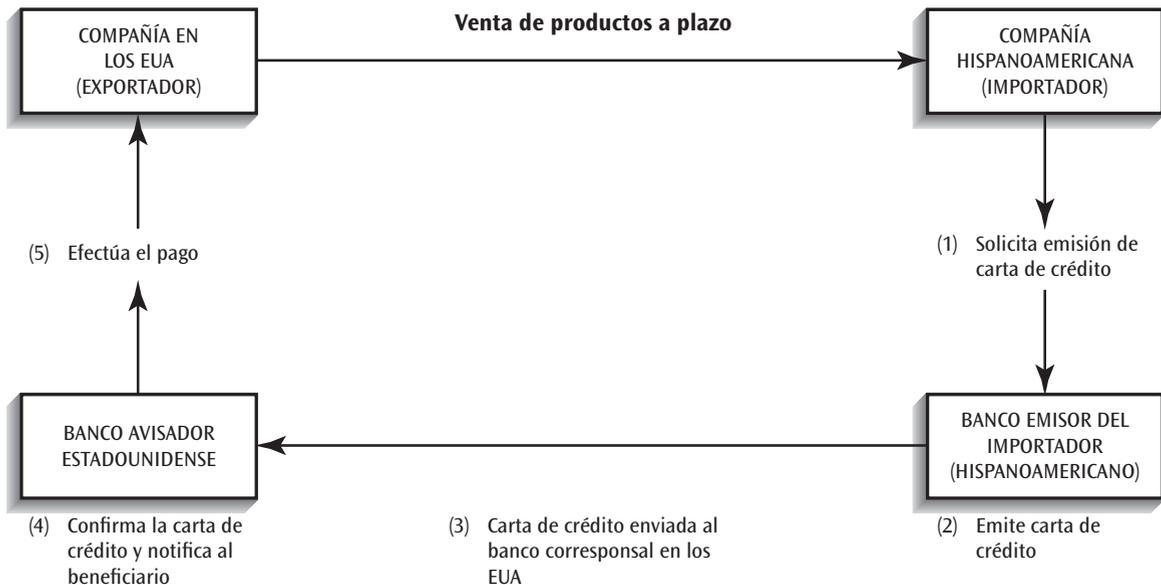
cobrado por **terceros**, puede hacerse **a la vista o a plazo**. Si es a la vista, el girado o librado (el banco o una empresa) se compromete a pagar al tenedor o portador nominativo (el vendedor que ha recibido el giro) la cantidad indicada por el girador o librador (el comprador que paga la mercancía). Este pago se efectúa en el momento en que el tenedor presenta el giro al girado, por ejemplo, cuando el vendedor se presenta en el banco para cobrar o depositar la cantidad autorizada. Un giro a plazo solo se puede cobrar en una fecha futura señalada, por ejemplo, 30 días después de recibir la mercancía. Pero la forma más segura de efectuar un pago internacional es mediante la carta de crédito emitida por el banco del comprador.

La carta de crédito es un instrumento que indica que un banco garantiza el pago prometido por el importador. Es decir, el crédito del banco sustituye el del comprador y así reduce aún más el riesgo del vendedor. El propósito de la carta de crédito es crear confianza en las transacciones internacionales. Los pasos para efectuar esta forma de pago se resumen a continuación y en la Figura 13-2.

1. El importador (comprador) acuerda adquirir la mercancía del exportador, utilizando una carta de crédito como forma de pago.
2. El importador (la persona que ordena, el/la ordenante) solicita la carta de crédito de su banco (solicitud evaluada por el banco como si fuera la solicitud de un préstamo) y firma el acuerdo de la carta de crédito del banco; el banco emisor autoriza la solicitud y emite el documento.
3. El banco emisor (banco del importador) transmite la carta de crédito al banco avisador (banco del exportador/vendedor/beneficiario) o banco corresponsal.
4. El banco avisador le comunica al exportador que ha recibido la carta de crédito del banco emisor.
5. Al recibir la notificación de pago, el exportador embarca la mercancía.
6. El exportador prepara los documentos necesarios y los presenta en su banco, que los aprueba y le paga los fondos al exportador, según los términos de la carta de crédito.
7. El banco avisador envía los documentos al banco emisor; este comprueba que todo esté en orden y carga a la cuenta del importador, y le envía los documentos y la notificación de haber cargado a su cuenta.
8. El importador recibe los documentos y recoge la mercancía que le entrega el transportista.

Las cartas de crédito pueden ser revocables, irrevocables o irrevocables y confirmadas. La carta de crédito irrevocable no permite cambios en las condiciones estipuladas sin previo consentimiento del banco emisor, del banco avisador y del beneficiario (exportador/vendedor). Si, además de ser irrevocable, la carta de crédito es irrevocable y confirmada, tanto el banco emisor como el avisador, o incluso otro banco o institución financiera adicional, apoyan la promesa de pago inicial. El crédito irrevocable y confirmado se usa en particular para el comercio internacional en zonas de guerra o de inestabilidad social, política o financiera.

Figura 13-2 Uso de la carta de crédito



PARA PENSAR

Tiburón, de villano a víctima

El animal que tiene la peor fama de la historia, por ficciones hollywoodenses que lo mostraban como un aborrecible depredador monstruoso que cruelmente perseguía bañistas en las playas, es hoy una víctima real de la mortífera persecución de un depredador peor: el humano. Cada año se pescan de 200 a 1.000 toneladas de tiburones en Colombia, según las últimas estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas para Agricultura y Alimentación. «El país no ha contado con los recursos para conocer exactamente cuál ha sido la disminución de la población, pero sabemos que ha sido considerablemente grande», precisa Alexandra Gómez, directora Regional de Comunicaciones de Marviva (...).

La explicación principal para esta masiva pesca de tiburones, tanto en el océano Pacífico como en el mar Caribe, es el aleteo, una práctica que consiste

en que «al tiburón lo sacan, lo degüellan, le quitan todas las aletas y botan el cuerpo al mar nuevamente, desperdiçándolo», explica Gómez. Las aletas son ampliamente apetecidas en los países orientales, como China y Japón. Aunque no dan ninguna clase de sabor, dan un espesor especial, que en la cultura de esa parte del planeta es sinónimo de poder y riqueza, por lo que se acostumbra dar sopa de tiburón en eventos especiales como matrimonios y grados [acto académico en el que se otorga un título universitario]. «En esos países los recursos marinos ya se agotaron. Están viniendo a Latinoamérica especialmente a trabajar con el sector pesquero y ofrecerles un dinero mucho más alto de lo que consiguen con la pesca normal, únicamente por vender aleta de tiburón», asegura Gómez. Este negocio ilícito, que se da en los dos mares de Colombia, se inició con la capacitación de extranjeros a los pescadores locales. En este momento, los pescadores lo hacen por su cuenta y se dedican a exportar las aletas al mercado de Oriente (...).

En Colombia, si se llegan a encontrar aletas de tiburón en una embarcación, la pena del Ministerio de Medio Ambiente puede llegar a multas por sumas superiores a los 65 millones de pesos¹¹.

1. ¿Qué fama tiene el tiburón y de quién es hoy día una víctima?
2. ¿Cuántas toneladas de tiburones se pescan al año en Colombia y cuánto ha disminuido la población de este animal en los mares colombianos? ¿Por qué nos debería preocupar esta situación con un pez tan peligroso y tan temido? ¿Por qué representa un problema ecológico?
3. ¿Qué es el aleteo y por qué ocurre? ¿Quiénes representan la oferta y la demanda en este comercio internacional? ¿Es lucrativo este mercado? Comente.
4. ¿Es legal en Colombia el negocio del aleteo? ¿Qué pena impone el Ministerio de Medio Ambiente en casos de esta actividad? ¿Cuánto sería en dólares estadounidenses?
5. ¿Se limita el problema del aleteo ilícito a Colombia o es también un problema de ética comercial para

otros países latinoamericanos? Busque más información en Internet para comentar.

6. ¿Qué papel juega la tradición cultural en el aleteo? Explique. ¿Se puede, o se debería, cambiar una tradición cultural en tal situación? Explique. ¿Cómo se haría y cuáles serían los criterios a seguir? Explique y justifique su respuesta.
7. Además del aleteo de tiburones, ¿con qué otra fauna y flora se trafica ilícitamente, de tal modo que pueda representar una amenaza ecológica? ¿Qué opina usted de tal comercio? ¿Se debería parar a pesar de su rentabilidad? ¿O es que la rentabilidad lo justifica? Comente.

Actividad. Usted está en una reunión con un grupo de pescadores para quienes el aleteo se ha convertido en una importante fuente de ingresos. Su meta es convencerlos de que deberían declarar una moratoria permanente de la captura de tiburones y del aleteo. Divídanse en dos grupos y hagan el siguiente debate: unos a favor y otros en contra. Se pueden usar los siguientes argumentos como punto de partida.

A FAVOR	EN CONTRA
1. Hace falta proteger la naturaleza.	1. La pesca de tiburones y el aleteo contribuyen al ingreso y bienestar de sus familias.
2. El tiburón ya está en peligro de extinción.	2. El tiburón es un villano que amenaza a los bañistas y afecta el turismo de manera negativa.
3. La desaparición del tiburón resultará en un desequilibrio ecológico.	3. La pesca y el aleteo responden a una demanda legítima (por ser cultural) en la economía global.
4. El aleteo es cruel.	4. Si no lo hacemos nosotros, lo harán otros.
5. Etc.	5. Etc.

¹¹ Iván Bernal Marín, *El Herald*, 25 de febrero de 2009; <http://conservandorhbp.blogspot.com/2014/02/el-tiburon-de-villano-victima.html>, consultado el 31 de mayo de 2017.